小さなお店の販売促進30の工夫①

お店の魅力をもっと届ける！新規集客30の工夫

2026.11/17
勉強会@よろず支援拠点
コーディネーター 山崎浩司

1.そもそもお客さんって、誰？

「いいもの」を売っていれば、自然とお客さんが集まるわけではありません。
まずは、どんな人に来てほしいか、どんな人が喜ぶかを考えてみましょう。

◆ 年齢・性別以外にも色々ある！ お客さんを知るための切り口

- **生活スタイル** ： 平日は忙しく、週末に家族で買い物を楽しむ共働き世帯
- **困りごと** ： 初めてのお店に入りづらく、事前に雰囲気や価格を知りたい人
- **必要となるタイミング**： 仕事帰りに夕食を作る時間がなく、手軽に食事を済ませたい人
- **価値観・こだわり** ： 安さよりも品質や接客を重視し、気に入ったお店に通い続ける人

属性探しの実例 Before→After

「40代女性」→「仕事帰りに、一人でも気兼ねなく食事ができる、落ち着いたお店を探している40代女性」
このくらい具体的になると、何を伝えるべきかだけでなく、お店の入口やメニュー、接客の工夫も考えやすくなる。

「来てほしいお客さん」だけでなく、「今、来てくれているお客さん」を観察することも大切

2.何を誰に伝えるか？

お店の魅力は、商品や価格だけではありません。お店の雰囲気、スタッフの人柄、ちょっとした気遣いなども、お客さんが選ぶ理由になります。誰に何を伝えたいのかを考え、その人に合った伝え方を工夫してみましょう。

◆ 同じお店でも、お客さんによって伝える魅力は変わる！

誰に？	何を伝える？
初めて来る人	入りやすさ・価格・店内の雰囲気
忙しい人	手軽さ・待ち時間・利用しやすさ
品質を重視する人	素材・こだわり・仕事の丁寧さ
常連のお客さん	新商品・季節の話題・ちょっとした近況

例：町のパン屋 / 同じ食パンでも響くポイントが変わる

誰に？	何を伝える？
子育て世帯	家族みんなで楽しめる、毎朝の食パン
一人暮らしの人	1枚ずつ冷凍できて、忙しい朝にも便利
健康志向の人	素材や添加物へのこだわり
年配のお客さん	柔らかさ・食べやすさ・少量購入への対応

3.伝え方30策ご紹介

お店を知ってもらい、興味を持ってもらうための方法はたくさんあります。
WebやSNSだけでなく、店頭での工夫や日々のちょっとした行動も立派な販促活動です。

お店を知ってもらうための施策

1. **お店の顔を整える：** 店頭の看板や入口を見直し、何屋か伝わるようにする
2. **Googleマップを充実：** 写真・営業時間・メニューを最新情報にする
3. **SNSで日常を発信：** 商品だけでなく店内の様子やスタッフも紹介する
4. **地域との接点を増やす：** 近隣店舗との相互紹介やチラシ設置をお願いする
5. **口コミを増やす：** 満足してくれたお客さんに感想の投稿をお願いする
6. **通行人の目を引く：** 季節の飾りや店頭POPで立ち止まるきっかけをつくる

入りやすくするための施策

7. **店内の様子を見せる：** 写真や掲示で初めての人の不安を減らす
8. **価格を分かりやすく：** 代表的な商品や料金を入口に掲示する
9. **歓迎の気持ちを伝える：** 「見るだけでも歓迎」などの一言を添える
10. **入口をすっきりさせる：** 不要な掲示や障害物を減らして入りやすくする
11. **利用方法を案内する：** 予約・注文・支払いの流れを分かりやすく示す
12. **人の気配を伝える：** 店内の明るさやスタッフの様子が伝わるようにする

魅力を伝えるための施策

13. **おすすめを絞る：** 一番伝えたい商品を目立つ場所で紹介する
14. **使い方を見せる：** 商品の利用場面や活用例を写真で伝える
15. **選ぶ理由を伝える：** 素材・製法・接客などのこだわりを短く紹介する
16. **人気を見える化する：** 売れ筋やお客さんの声をPOPで紹介する
17. **比較しやすくする：** 商品ごとの違いや選び方を一覧にまとめる
18. **作り手を紹介する：** スタッフの人柄や仕事への思いを伝える

安心感と満足度を高めるための施策

19. **清潔感を保つ：** 入口・窓・トイレなど目につく場所をこまめに掃除する
20. **待ち時間を快適に：** 待ち時間の目安や楽しめる読み物を用意する
21. **声かけを工夫する：** お客さんの様子に合わせて接客の距離感を変える
22. **小さな不安をなくす：** よくある質問や注意点を先回りして案内する
23. **感謝を伝える：** 購入時や利用後に、具体的なお礼を一言添える
24. **お客さんの声を聞く：** 普段の会話から困りごとや要望を集める

Web・アナログ・AIを活用する

25. **ホームページを整える：** 初めての人が知りたい情報を分かりやすく掲載する
26. **SNSを使い分ける：** 届けたい相手に合わせて発信する場所や内容を選ぶ
27. **チラシ・カードを活用：** 近隣店舗や地域の施設に置いてもらう
28. **QRコードでつなぐ：** 店頭や印刷物からWeb・SNSへ手軽に誘導する
29. **AIで制作を手伝う：** POP・チラシ・SNS投稿の文章や画像づくりに活用する
30. **イベントを企画する：** 体験会や実演、ミニ講座などで来店のきっかけをつくる

販促策は、自分のお店に合うものを選ぼう！

- **誰に届けたい？** ： お客さんはどこにいて、何を見ている？
- **いつ成果が欲しい？** ： すぐに反応が欲しい？ じっくり育てる？
- **予算と手間は？** ： お金をかける？ 自分たちで工夫する？
- **無理なく続けられる？** ： 一度きり？ 継続して取り組める？

まずは、できそうなことを一つでもやってみてください！

027-265-5016

販促・ChatGPT・Canvaのご相談・チラシ等の添削など、よろずの相談をご活用ください。
ちなみに山崎は、毎週火曜に太田に来ています（リモートでのご相談も承ってます）。